

УДК 378:373.61

**В.А. ПАВЛОВА,**

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри  
підприємництва, торгівлі та біржової діяльності  
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

## **ПЕДАГОГІЧНІ РОЗДУМИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ДЛЯ СФЕРИ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

У статті розглянуто досвід апробації вивчення на молодших курсах бакалаврського рівня професійно орієнтованих дисциплін здобувачами вищої освіти. Наведено інструментарій формування компетентностей майбутніх фахівців у сфері підприємництва на прикладі ознайомлення з основами управління бізнесом. Проаналізовано вихідний рівень готовності першокурсників проявити себе у ролі підприємця, охарактеризовано портрет молодшої людини, що навчається за бакалаврською програмою. Обґрунтовано педагогічні прийоми формування компетентностей. Описується зміст індивідуального завдання з основ підприємництва та результати його виконання.

*Ключові слова: компетентність, підприємництво, готовність до майбутньої професії, успіх, індивідуальне завдання, самостійна робота.*

**П**остановка проблеми. На сьогодні однією з найбільш болючих і актуальних тем є стан економіки України. І передусім його кризова характеристика спричиняє негативні явища, зокрема зменшення робочих місць. Так, в Україні разом з розвитком бізнесу загальна кількість підприємців зменшилася на 128 402 особи [1]. Можна констатувати, що проблеми розвитку економіки, пов'язані як з фінансовими негараздами, так і з непрофесіоналізмом людського ресурсу. З іншого боку, вони впливають на рівень добробуту населення та ступінь його підготовки до розв'язання економічних проблем.

**Аналіз останніх досліджень** свідчить про те, що підготовка професійних менеджерів і спеціалістів є актуальним питанням сьогодення й потребує нагального розв'язання. Проблемами підготовки фахівців з позицій різних аспектів розглядали А. Андрющук, В. Бадер, С. Власов, Н. Волкова, Т. Поведа, О. Тарнопольський, К. Ткаченко [2–6] та ін.

Однак на сьогодні суттєвим моментом є розуміння важливості підготовки фахівців для управління бізнесом і забезпечення розвитку вітчизняного підприємництва. Наявність кадрів, які б змогли ефективно організувати підприємницьку діяльність на господарських суб'єктах різних форм і рівнів, підвищує актуальність підготовки фахівців для означеної сфери у вищих навчальних закладах.

**Формулювання мети.** Метою статті є обґрунтування педагогічних прийомів для формування компетентностей майбутніх фахівців у сфері підприємництва на молодших курсах.

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до затвердженого у 2015 р. Переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти [7], з 2016 р. в Україні розпочато підготовку фахівців зі спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Зважаючи на те, що Закон України «Про вищу освіту» [8] розширяє повноваження навчальних закладів щодо формування освітніх програм й наповнення навчальних планів, слід враховувати потреби ринку, а також, на наш погляд, ступінь підготовки до майбутньої роботи в бізнесі бажаючих отримати зазначену спеціальність.

Визначення компетентностей майбутніх підприємців спирається на вимоги Національної рамки кваліфікацій [9], де на першому (бакалаврському) рівні визначено інтегральну компетентність здобувачів вищої освіти такого рівня, а саме: здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Тож на перших курсах у здобувачів вищої освіти слід сформувати загальні компетентності, зокрема: здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; працювати автономно та в команді; проявляти ініціативу та підприємливість. На базі цих компетентностей можливим стає формування професійних компетентностей щодо знання і розуміння теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності: здатності визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

У зв'язку з цим до навчального плану доцільно включити дисципліну «Основи підприємництва».

Для формування робочої навчальної програми з урахуванням необхідності забезпечення формування відповідних компетентностей як вихідних джерел використано теоретичний профіль дисципліни, а саме ознайомлення: з основами розвитку підприємництва в ринковій економіці; основними функціями, суб'єктами та формами підприємництва; організацією підприємницької діяльності в Україні та її державним регулюванням; основами фінансів і кредиту в системі підприємництва; правовим статусом і бізнес-культурою підприємця.

Реалізація програми базується на визначенні рівня підприємницьких здатностей здобувачів бакалаврського ступеня. Для цього було використано тест Т. Матвеевої [10].

У результаті тестування виявлено, що лише 10% першокурсників спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» одержали більше 17 балів. Такі особи характеризуються практично усіма необхідними якостями для того, щоб стати підприємцем. Їх цілеспрямованість, енергія і віра в успіх є підґрунтям реалізації будь-якої ідеї за умови її дійсної значущості. 85% опитаних набрали від 13 до 17 балів, що не зовсім забезпечує шанси на успіх як підприємця. Однак за умови наполегливої роботи вони можуть стати достатньо успішними комерсантами. 5% за підсумками опитування мали менше 13 балів, з чого слід дійти висновку щодо неспроможності у майбутньому стати хорошим підприємцем, а тому потрібно ще раз зважити свої бажання і можливості. Для педагогів така група першокурсників є ризиковою групою і потребує особливої уваги.

За професійними тестами, безперечно, неможливо однозначно визначити, чи належить та чи інша особа до плеяди підприємців. Але окреслити портрет тих, хто навчається, можна, що у подальшому стає базою для формування програми курсу.

Як виявилось, поки що першокурсники не зовсім чітко розуміють, які функції виконує підприємець (приблизно 60%). Майже половина не впевнена, чи зможуть вони розв'язати складну ситуацію. Третина пасує перед силою й натиском. Лише 35% відповіли, що вони володіють аналітичним складом розуму. Тільки половина здатні визначити сутність проблеми й вирішити її. Четверта частина змогла констатувати, що мають діловий інстинкт.

Але при цьому на більш ніж 70% відповіді були ствердними, що свідчить про шанс розвинути ділові якості і в майбутньому розпочати власну справу.

Відповідно до вищевикладеного важливим стає розуміння молодою людиною, в чому ж полягає досягнення успіху.

Для цього було опитано 70% студентів I курсу спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Було поставлено чотири питання, а саме [3]: що означає для вас успіх (оберіть три найбільш вагомих компоненти); які фактори, на вашу думку, забезпечують успіх (оберіть три найбільш вагомих фактори); оберіть трьох людей, про яких можете сказати «Це – успішна людина» з виділенням сфери їх діяльності; виділіть причини, що перешкоджають бути впевненим у собі.

Серед визначень успіху респондентами було обрано: можливість займатися улюбленою справою, що запалює і спонукає виконувати її цілодобово (31% опитаних); реалізація

самого себе й розкриття власного потенціалу (27%); можливість віддавати себе для інших і робити світ кращим, а інших людей більш щасливими (16%); душевна гармонія (10%); наповненість життя (6%). Серед своїх варіантів відповідей виділено: досягнення поставлених цілей; віра в себе; підтримка близьких; можливість ні в чому не мати потреби.

Серед факторів, що забезпечують успіх, студентами виділено: впевненість у собі (28%); освіта (14%); комунікабельність (14%); гнучкість й швидка адаптація до нових умов життя (12%); працездатність (9%); наявність зв'язків та знайомств (9%); професійна компетентність (7%); вміння ламати стереотипи (6%); вміння опинятися в потрібному місці в потрібний час (1%).

Серед людей, яких респонденти виділили як успішних, 24% назвали рідних, близьких та знайомих. Серед особистісних кандидатур переважали представники сфери підприємництва, а саме американські підприємці Стів Джобс (9%), що одержав визнання в ІТ-технологіях та Білл Гейтс (7%), один із засновників компанії Microsoft.

Серед причин, що заважають бути впевненими в собі, 55% респондентів назвали страх, 9 – негативний досвід у минулому і 36% – інші фактори (комплекси; уміння інших людей аргументувати правоту більш обґрунтовано; моральний тиск інших; невпевненість у собі; життєві проблеми).

Опитування дозволило сформувати характеристику молодого людини, що у майбутньому бажає стати підприємцем: вбачає успіх у можливості займатися улюбленою справою, яка запалює і приносить задоволення. При цьому основним фактором, що забезпечує успіх, є впевненість в собі. Зразком для себе вважають рідних і близьких, що досягли, на погляд молодих людей, суттєвих успіхів у житті, а також відомих американських підприємців. Проте досягти успіху і впевненості в собі поки що заважає страх.

Отже, за такими даними можливо виокремити проблеми й поставити завдання щодо формування у студентів якостей майбутнього підприємця, серед яких [11]: вироблення внутрішніх намірів мати успіх у житті; безумовна впевненість у досягненні успіху; наполеглива робота; планування життя й постановка цілей; постійне навчання; хороший образ самого себе.

У рамках такого підходу важливим є виконання індивідуального завдання щодо розробки підприємницької ідеї та її захисту. Під підприємницькою ідеєю розуміється загальне бачення можливостей створення бізнесу (або розбудова окремого напрямку діяльності).

Теоретичні заняття дозволили ознайомити здобувачів з базовими поняттями, характеристиками, видами, формами підприємництва, видами економічної діяльності, основами фінансів й оподаткування.

На першому етапі учасники проекту повинні були визначитися, в якій сфері економічної діяльності бачиться започаткування бізнесу (або розбудова окремого напрямку діяльності), розкрити основу ідеї (нова продукція, перехід до вищого або нижчого класу, по'єднання, роз'єднання, копіювання, звуження ринку, вихід на масовий ринок, розширення або звуження асортименту тощо); обрати форми бізнесу; розробити бізнес-план. Заохочувалися власні пропозиції і власний підхід до подання підприємницької ідеї.

Аналіз карток реєстрації підприємницької ідеї, в яких слід вказати вид економічної діяльності, форму підприємництва, кодове найменування підприємницької ідеї та її короткий опис, показує, що 85% здобувачів бачать для себе економічну діяльність у сфері торгівлі та послуг. Основним форматом підприємництва обрано приватну форму (84%). Слід виділити вибір учасниками кодового найменування підприємницької ідеї: «Книга і ми», «Задзеркалля» (арт-кафетерія), «Відпочинок для життя», «Зробимо життя різноманітним», «Краса і грація», «Перепелина ферма». Але лєвова частка представлених найменувань пропонується іноземною мовою: «So sweet», «Black clothes», «Updater», «La Oleks», «PZU», «Jume bonpse». Це підтверджує значущість для молодого покоління знання іноземної мови, формування широкого світогляду й спрямування до європейської спільноти.

Було створено 19 команд, серед яких одноосібно роботу проводили 47%. Таким чином, працювати в команді на початковому етапі виявили бажання більше половини першокурсників. У ході виконання індивідуального завдання лише одна команда (5%) роз'єдналася і далі кожен з її колишніх членів працював автономно. Це свідчить, що вміння працювати в команді слід розвивати у 52% здобувачів бакалаврського ступеня. Зі здобувачами, що

не змогли працювати разом, з'ясовано, що основною причиною є психологічна несумісність, а отже, у подальшому з ними слід проводити індивідуальну роботу. У зв'язку з цим обов'язковим є введення до навчального плану дисциплін, що пов'язані з формування психологічних аспектів можливості працювати в команді.

У процесі підготовки до захисту підприємницької ідеї обов'язковим етапом є дослідження доцільності діяльності в обраній сфері та попиту на обраний вид бізнесу шляхом опитування респондентів. У разі, якщо не менше 50% опитаних респондентів зацікавлені запропонованою ідеєю, автор повинен розробити рекламу свого бізнесу.

Кожна команда – учасник проекту провела опитування не менше 40 респондентів, підготувала звіт з висновком про доцільність продовження розробки підприємницької ідеї. З дев'ятнадцяти команд три (16%) змінили її сутність. Отже, у подальшому, пропонуючи індивідуальне завдання, слід зважати на зазначену можливість й передбачати в технологічній карті вивчення дисципліни часовий заділ на випадок зміни ідеї для її змістового обґрунтування.

Прикладом вивчення ступеня підтримки підприємницької ідеї щодо збільшення виручки кафе за рахунок пропозиції овочевих салатів з новими назвами є такий результат опитування. Зі 156 опитаних (студентів університету та відвідувачів кафе) 60% – жінки; 80% віком до 25 років. Більше 80% опитаних замовляють салат як закуску, причому 45% надають перевагу овочевому салату. Серед трьох можливих назв овочевих салатів рейтинг розподілився так: 1) салат «Брюнуаз»; 2) салат «Весняний»; 3) салат «По-домашньому». Найголовнішою інформацією, яка свідчить про сприйняття соціумом підприємницької ідеї, є відповідь більше 50% респондентів стосовно бажання відвідати кафе, щоб спробувати салати з новими назвами.

Наступним етапом виконання індивідуального проекту є розробка плану рекламної акції з виділенням етапів її реалізації.

Здобувачами було визначено мету й ідею рекламної акції відповідно до змісту пропонуваного бізнесу (первинне інформування про нове підприємство, його товарну пропозицію, розпродажі, неординарні знижки, додаткові бонуси тощо). Проаналізовано територіальне охоплення рекламним заходом цільової аудиторії (потенційних клієнтів), визначеної на етапі опитування. Було розроблено тексти рекламних посилань та обґрунтовано вибір засобів реклами (ЗМІ, «зовнішня» реклама, мала поліграфія, прямий поштовий розсил тощо). У процесі визначення рекламного бюджету виявлено прогалини в знаннях здобувачів щодо статей витрат, основ їх калькуляції, оподаткування, елементарних розрахунків мінімальних потреб у грошових коштах. Отже, до тематичного плану вивчення дисципліни «Основи підприємництва» слід ввести практичне заняття з конкретизацією зазначених розрахунків.

Далі було складено покроковий план проведення акції з виділенням термінів, графіка, використання коштів.

Презентацію реклами взаємооцінювали самі члени команд паралельно з викладачем. Кожна команда мала право обрати п'ять найбільш якісних рекламних акцій і опустити до скарбнички фішку ціною в три бали. Зіставлення оцінок команд і викладача виявило незначні розбіжності, що свідчить про об'єктивність здобувачів щодо рівня поданих на оцінювання проектів.

На останньому етапі першокурсники захищали підприємницьку ідею. Презентація передбачала опис підприємницької ідеї, обґрунтування доцільності такої ідеї, рекламну пропозицію, бізнес-план та загальні висновки.

Із загальної кількості завдань своєчасно їх виконали половина здобувачів бакалаврського рівня, третина – з незначним відхиленням, але п'ята частина постійно порушували встановлені строки, що свідчить про неготовність студентів молодших курсів до додаткового навантаження у формі індивідуального проекту.

**Висновок.** Таким чином, апробація нового курсу з основ підприємництва протягом навчального семестра дозволила дійти таких висновків:

– не всі здобувачі свідомо обирають майбутню професію, що впродовж навчання впливає на засвоєння матеріалу й викликає сумнів у можливості формування високопрофесійних фахівців;

– слід підтримувати ідею щодо введення професійно орієнтованих дисциплін з перших курсів. Практика традиційного вивчення спеціальних дисциплін з III–IV курсів не вправдовує себе за умов компетентнісного підходу;

– завдання для самостійної роботи повинні бути багаторівневі: першого рівня – для найбільш активних студентів з метою подальшого залучення їх до участі в науковій темі кафедри, конкурсах, наукових дослідженнях, публікаціях наукових праць тощо; другого рівня – для студентів, які прагнуть знати більше, ніж передбачено програмою; третього рівня – в межах програми з питань, що внесені до самостійного вивчення.

– різні методи формування якостей майбутнього підприємця та відповідних для цього компетентностей, у тому числі шляхом залучення до виконання індивідуальних завдань, мають важливе значення для підготовки фахівців.

### Список використаних джерел

1. Украинская экономика: что случилось за 3 кризисных года? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iqreview.ru/economy/ukrainskaya-ekonomika/>

2. Бадер В.І. Проблеми забезпечення якості підготовки фахівців у вищих навчальних закладах України [Електронний ресурс] / В.І. Бадер, А.О. Андришчук // Педагогічна наука: історія, теорія, практика, тенденції розвитку. – 2009. – № 2. – Режим доступу: [https://www.intellect-invest.org.ua/ukr/pedagog\\_editions\\_](https://www.intellect-invest.org.ua/ukr/pedagog_editions_)

3. Власов С.Ф. Школа молодих вчених – лідерів у науці: методичний посібник / С.Ф. Власов, А.А. Солнишкіна, О.А. Сідельніков. – Д.: ТОВ «ЛізуновПрес», 2012. – 230 с.

4. Волкова Н.П. Моделювання професійної діяльності у викладанні навчальних дисциплін у вишах: монографія / Н.П. Волкова, О.Б. Тарнопольський. – Дніпропетровськ: Університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 228 с.

5. Поведа Т.П. Формування професійної компетентності майбутніх фахівців на засадах контекстного навчання / Т.П. Поведа // Зб. наук. праць Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Серія педагогічна, 2015. – Вип. 21. – С. 123–126.

6. Ткаченко К.О. Співробітництво роботодавців і підприємств з підготовки фахівців на основі їх рейтингової оцінки [Електронний ресурс] / К.О. Ткаченко // Ефективна економіка. – 2016. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4842>

7. Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-%D0%BF>

8. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

9. Національна рамка кваліфікацій: Додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>

10. Матвеева Т. Тест «Предпринимательские способности» [Электронный ресурс] / Т. Матвеева. – Режим доступа: <http://azps.ru/tests/stest/predprinim.html>

11. Павлова В.А. Про підготовку фахівців для сфери підприємництва / В.А. Павлова / Сучасні тенденції та перспективи розвитку системи управління в Україні та світі: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 16–17 березня 2017 р. – Київ: ДУТ, 2017. – С. 209–210.

### References

1. *Ukrainskaia ekonomika: chto sluchilos za 3 krizisnykh hoda?* [Ukrainian economy: what happened in 3 crisis years?]. Access mode: <http://iqreview.ru/economy/ukrainskaya-ekonomika/> (In Russian).

2. Bader, V.I. & Andriushchuk, A.O. (2009). *Problemy zabezpechennia yakosti pidhotovky fakhivtsiv u vyshchyykh navchalnykh zakladakh Ukrainy* [Problems of quality of training in higher educational institutions of Ukraine]. *Pedahohichna nauka : istoriia, teoriia, praktyka, tendentsii rozvytku* [Pedagogical sciences: history, theory, practice and trends], no. 2. Access mode: [https://www.intellect-invest.org.ua/ukr/pedagog\\_editions\\_](https://www.intellect-invest.org.ua/ukr/pedagog_editions_) (In Ukrainian).

3. Vlasov, S.F., Solnyshkina, A.A. & Sidelnikova, O.A. (2012). *Shkola molodykh vchenykh – lideriv u nauksi* [School of young scientists – leaders in science]. Dnipropetrovsk, TOV “LizunovPres” Publ., 230 p. (In Ukrainian).

4. Volkova, N.P. & Tarnopolskii, O.B. (2013). *Modeliuvannia profesiinoi diialnosti u vykladanni navchalnykh dystsyplin u vyshakh* [Modeling activities of teaching in universities]. Dnipropetrovsk, Universytet imeni Alfreda Nobelia, 228 p. (In Ukrainian).

5. Poveda, T.P. (2015). *Formuvannia profesiinoi kompetentnosti maibutnikh fakhivtsiv na zasadakh kompetentnisocho navchannia* [Formation of professional competence of experts based on contextual learning]. *Zbirnyk naukovykh prats Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohienka. Seriiia pedahohichna* [Collected scientific works of Kame-netz-Podolsk National University named after Ivan Ogienko. A series of educational], issue 21, pp. 123-126 (In Ukrainian).

6. Tkachenko, K.O. (2016). *Spivrobotnytstvo robotodavtsiv i pidpnyemstiv z pidhotovky fakhivtsiv na osnovi ikh reitynhovoi otsinky* [Collaboration with employers and businesses leading to the preparation of the rating]. *Efektynna ekonomika* [Efficient economy], no. 3. Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4842> (In Ukrainian).

7. *Pro zatverdzhennia pereliku haluzei znan i spetsialnostei, za yakymy zdiisniuetsia pidhotovka zdobuvachiv vyshchoi osvity* [On the list of disciplines and specialties, which trains candidates higher education]. *Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29 kvitnia 2015 r. № 266* [Cabinet of Ministers of Ukraine of 29 April 2015 year, no. 266]. Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-%D0%BF> (In Ukrainian).

8. *Zakon Ukrainy "Pro vyshchu osvitu"* [The Law of Ukraine "On Higher Education"]. Access mode: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (In Ukrainian).

9. *Natsionalna ramka kvalifikatsii* [National Qualifications Framework]. *Dodanok do Postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23 lystopada 2011 r. № 1341* [Annex to the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 23 November 2011 year, № 1341]. Access mode: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF> (In Ukrainian).

10. Matveeva, T. *Test "Predprinimatelskie sposobnosti"* [Test "Entrepreneurial abilities"]. Access mode: <http://azps.ru/tests/stest/predprinim.html> (In Russian).

11. Pavlova, V.A. (2017). *Pro pidhotovku fakhivtsiv dlia sfery pidpnyemnytstva* [On training for entrepreneurship sphere]. *Suchasni tendentsii ta perspektyvy rozvytku systemy upavlina v Ukraini ta sviti* [Current trends and prospects of development of management systems in Ukraine and abroad]. Kyiv, DUT Publ., pp. 209-210 (In Ukrainian).

В статье рассмотрен опыт апробации изучения на младших курсах бакалаврского уровня профессионально ориентированных дисциплин соискателями высшего образования. Приведен инструментальный формирования компетентностей будущих специалистов в области предпринимательства на примере ознакомления с основами управления бизнесом. Проанализирован исходный уровень готовности первокурсников проявить себя в роли предпринимателя, охарактеризован портрет молодого человека, обучающегося по бакалаврской программе. Обоснованы педагогические приемы формирования специальных компетентностей. Описывается содержание индивидуального задания по основам предпринимательства и результаты его выполнения.

*Ключевые слова: компетентность, предпринимательство, готовность к будущей профессии, успех, индивидуальное задание, самостоятельная работа.*

The article presents some approbation experience in learning profession-targeted subjects in undergraduate junior years of study. The competence toolkit aimed at developing future entrepreneurs through their familiarization with business management basics is presented. Students' readiness to act as entrepreneurs was analyzed and Bachelor Student's profile is described. Substantiation is given to teacher's methods leading to special competences. Individual assignment in Entrepreneurship and its execution results are described.

*Key words: competence, entrepreneurship, employment readiness, success, individual assignment, independent work.*

*Одержано 14.02.2017.*